

TIA News!

2010.09.Vol.50



Contents

- | | |
|--------------------------------|-------------------------------|
| ■レジャー白書2010からの抜粋報告……………2 | ■テニス活性化委員会の活動紹介…………… 23 |
| ■TOPGUN PROJECT 2010開催要項……………8 | ■安全管理委員会通信…………… 24 |
| ■キッズ&ジュニアテニスカーニバル募集要項… 10 | ■アメリカテニス事業協会 (TIA) 情報…………… 25 |
| ■東京都知事杯 ATTC募集要項…………… 11 | ■税制コラム…………… 26 |
| ■テニスプロデューサー限定研修会報告…………… 12 | ■庭球人語「用意された答え」…………… 27 |
| ■テニスプロデューサー講習会&試験要項…………… 14 | ■新入会員のご紹介…………… 28 |
| ■会員ご紹介…スポーツフォーオール…………… 18 | ■AED紹介…………… 29 |
| ■クラブ部会活動報告…………… 20 | ■ターフサイクルのご案内…………… 30 |
| ■スジガネ君、テニスを語る…………… 21 | ■賛助会員名簿…………… 31 |
| ■Let's Enjoy Front! …………… 22 | ■テニス川柳／編集後記…………… 32 |

レジャー白書2010からの抜粋報告



過日、編集、発売されました「レジャー白書2010」（財団法人日本生産性本部）より統計資料や調査結果からの各種データをご報告いたします。

※（財）日本生産性本部 〒150-8307 東京都渋谷区渋谷3-1-1 生産性ビル
TEL.03-3409-1125 （レジャー白書2010は1冊税込み5,000円）

【調査仕様】

「レジャー白書」は、昭和54年より全国5万人以上都市に居住する15歳以上男女3,000サンプル（住民基本台帳利用・層化二段無作為抽出法）を対象として、訪問留置法による独自アンケート調査を継続的に実施してきた。

昭和62年より、これらに加え5万人未満都市及び郡部の1,000サンプルによる調査を実施してきた。平成12年調査より、再び調査対象を従来の都市部3,000サンプルに戻した。本文中で紹介する時系列データは、「レジャー白書2001」以降は過去に遡ってすべて都市部3,000サンプルに統一して表示している。

平成21年調査より、上記調査手法をインターネット調査に変更した。変更の際には、可能な限り過去の調査手法との連続性を確保し、データの時系列性を維持することに留意した。

過去の調査手法の今回調査手法の対比をしたものが、下表である。

	レジャー白書2010	（参考）レジャー白書2009
調査対象	全国15～79歳男女	全国15歳以上男女
サンプル数	3,000	
有効回収数	3,110	2,415
調査方法	インターネット調査	訪問留置法
サンプリング方法	・全国130万人のモニターより抽出 （インテリジェントモニター） ・エリア×性×年代、人口母集団に準拠して抽出	・住民基本台帳利用 ・層化二段無作為抽出法
調査時期	平成22年1月	平成21年1月

インターネット調査への移行によるデータへの影響としては、

- ①従来の訪問留置法に比べ、全般に参加率が若干高めに出ている傾向が見られる。
- ②「パソコンユーザー」という回答者特性の回答傾向への反映が窺われる。

本年度は変更1年目のため、時系列傾向の分析については、分量・表現を抑制した。次年度以降、新手法によるデータ蓄積を待つ時系列分析部分の充実を図る予定である。

本白書で用いる主な用語の定義は、以下の通りである。

参加率・・・ある余暇活動を、1年間に1回以上おこなった人（回答者）の割合。

参加人口・・・ある余暇活動を、1年間に1回以上おこなった人口（全国）。

参加率に、平成22年1月現在の総務省統計局の推計による15～79歳人口10,254万人（男性5,069万人、女性5,184万人）を掛け合わせて推計。

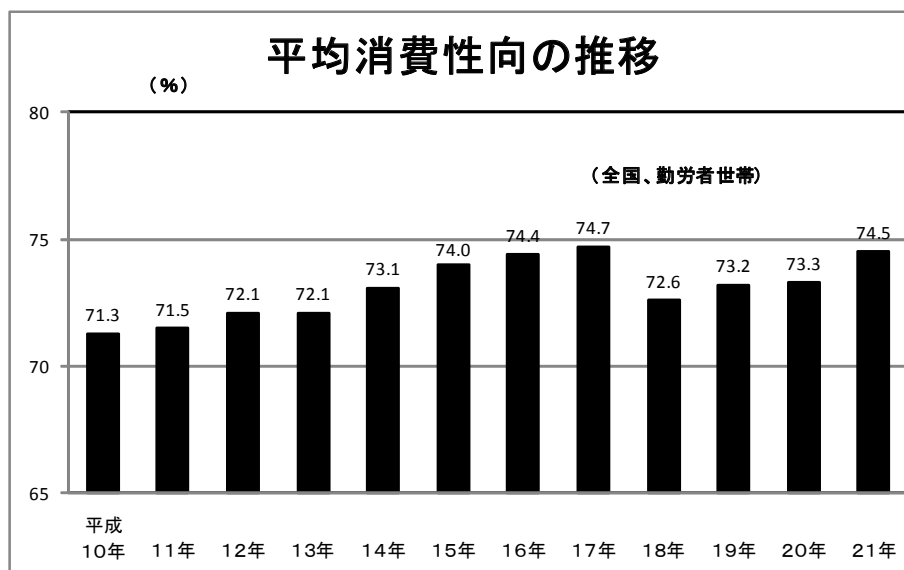
年間平均活動回数・・・ある余暇活動をおこなった人の1人当たり年間活動回数の平均。

年間平均費用・・・ある余暇活動をおこなった人の1人当たり年間活動費用の平均

平成21年の家計収入・消費の動き ～家計収入・消費支出ともにダウン～

余暇活動の実態に移る前に、まず、勤労者世帯の家計に関する統計を見てみたいと思います。平均消費性向とは、実収入から税金や社会保険料を差し引いた可処分所得のうち、実際に消費に回した割合を示したものです。一般に、「所得」が減少してもすぐには低下しないため、平均消費性向は見かけは上昇する傾向があるそうです。では、全国の勤労者世帯を対象とした『平均消費性向の推移』と『実収入・可処分所得の実額と名目・実質増加率の推移』を下図に示します。

(出典：総務省「家計調査報告」)



平成21年の家計消費 (全国、労働者世帯)

	(単位:円)	対前年比 (実質) (%)
実収入	518,595	-1.3
可処分所得	428,101	-1.6
消費支出	218,853	-0.1
食料	70,177	-1.4
住居	19,625	1.9
光熱・水道	21,395	-1.0
家具・家事用品	10,108	-1.5
被服及び履物	13,783	-2.4
保健医療	12,052	4.4
交通・通信	47,047	3.9
教育	19,505	2.8
教養娯楽	33,211	1.7
その他の消費	71,950	-
平均消費性向(%)	74.5	+1.2

[家計支出]

平成21年の家計消費支出の合計は318,853円で、前年の平成20年(323,914円)より5,061円の減少。実質では前年比マイナス0.1%の減少であった。

科目別に見ると、減少した科目としては「食料」(実質-1.4%)、「家具・家事用品」(実質-1.5%)、「被服及び履物」(実質-2.4%)などが挙げられる。これに対し、「教養・娯楽費」は、平成20年の実質1.4%につづき1.7%と伸びた。押し上げ要因となったのはパソコン、携帯型音楽端末等の耐久消費財で、特にテレビはエコポイント制も後押し要因となった。他に、補習教育費などが増えた「教育」(実質2.8%)、自動車グリーン消費の対象となり、通信も増えた「交通通信」(実質3.9%)、「保健医療」(実質4.4%)などが伸びている。

[家計収入・支出]

平成21年の勤労者世帯(平均世帯人員3.42人)の実収入は518,595円で、対前年比実質1.3%の減少。実収入から税金や社会保険料等を差し引いた可処分所得も、同様に前年比1.6%減の428,101円であった。

[平均消費性向]

平成21年における勤労者世帯の「平均消費性向」(可処分所得に対する消費支出の割合)は74.5と、前年(73.3)から増加しているが、これは家計収入ならびに可処分所得の減少を反映し

た動きと考えられる。

[解説]

09年は、前年暮れ以来の世界的な不況を受け、家計にとっては厳しい年であった。急速なデフ

レの進行により物価は低下したものの、それを上回る家計収入の減少が見られ、結果として家計にとってはゆとりのない厳しい1年となった。この結果、09年の消費支出は、名目・実質ともに減少の動きになっている。

実収入・可処分所得の実額と名目・実質増加率の推移

	金額(円)		名目増加率(%)		実質増加率(%)	
	実収入	可処分所得	実収入	可処分所得	実収入	可処分所得
平成10年	588,916	495,887	-1.1	-0.2	-1.8	-0.9
11年	574,676	483,910	-2.4	-2.4	-2.0	-2.0
12年	560,954	472,823	-2.4	-2.3	-1.5	-1.4
13年	551,160	464,723	-1.7	-1.7	-0.8	-0.8
14年	538,277	452,501	-2.3	-2.6	-1.2	-1.5
15年	524,542	440,461	-2.6	-2.7	-2.3	-2.4
16年	530,028	444,966	1.0	1.0	1.0	1.0
17年	525,629	439,672	-1.4	-1.2	-1.0	-0.8
18年	525,254	441,066	0.5	0.3	0.2	0.0
19年	527,129	441,070	0.4	0.0	0.3	-0.1
20年	533,302	441,928	1.2	0.2	-0.4	-1.4
21年	518,595	428,101	-2.8	-3.1	-1.3	-1.6

**平成21年の余暇時間と余暇支出
～時間ゆとりは増加、支出は減少～**

レジャー白書では、「余暇時間」と「余暇支出」について、前年と比べた増加・減少感についての調査を昭和57年以来継続的に実施している。

このデータは、実態としての余暇時間（労働時間）や家計消費支出の増減とは別に、意識の上での「ゆとり」の変化を示している。

[余暇時間面]

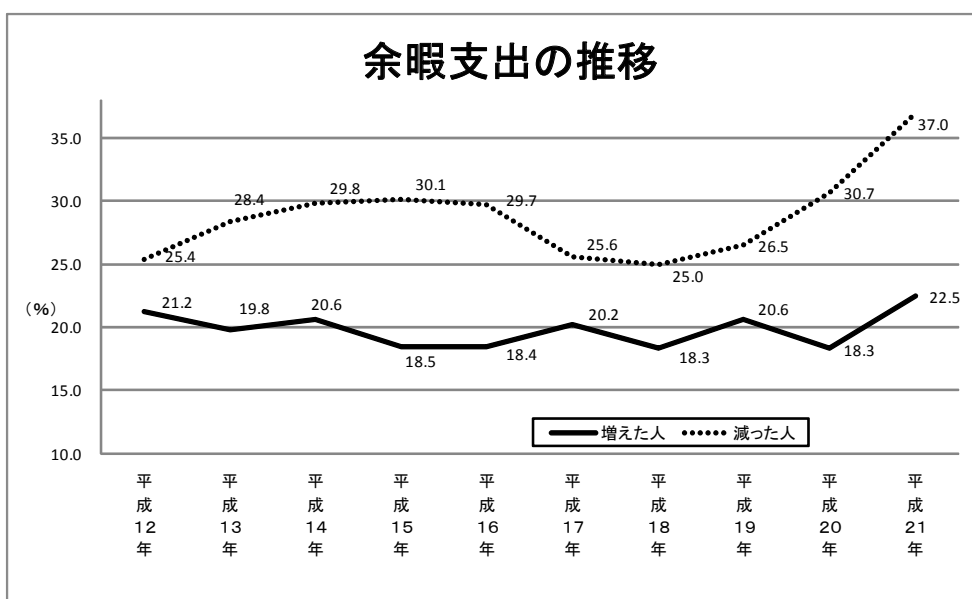
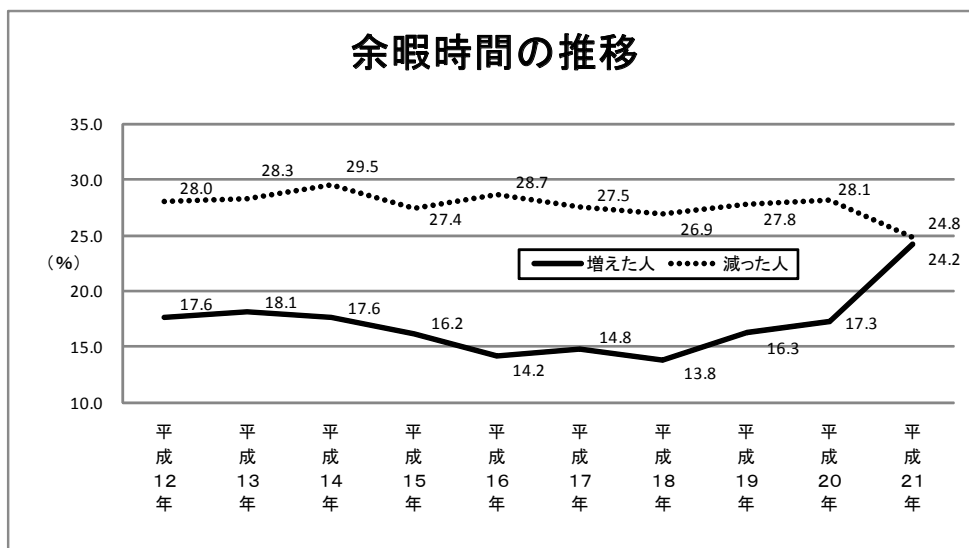
余暇時間が前年より「増えた」とする人は平成4年以降長期的な減少傾向が続き、平成18年には13.8%と過去最低水準となったが、翌年以降増加に転じ、平成21年も24.2%と前年より増加の方向を示すデータとなった。一方、余暇時間が「減った」という人は19年よりも少なくなっており、21年は24.8%と前年よりも3.3ポイント少なかった。

世代別では、男性10～20代・40代、女性10代・30代等で「減った」とする人が目立った。ただし10代では男女とも「増えた」とする回答も多く、ゆとり感の二極化が見られる。

[余暇支出面]

「余暇支出」のゆとり感の推移を見ると、平成16年以降「増えた」とする人は増減を繰り返しているのに対し、「減った」とする人は平成18年以降急激に増加する傾向にある。平成21年にゆとりが「増えた」人は20年の18.3%から22.5%と4.2ポイント増、一方「減った」という人は20年の30.7%から37.0%と6.3ポイント拡大とともに増加、格差が拡大する方向にある。

世代別では、やはり男性40～50代、女性30～50代で「減った」とする人が「増えた」とする人を大きく上回っており、働き盛りの世代で支出面のゆとりのなさが浮き彫りとなっている。



平成21年の余暇～スポーツ・テニス産業・市場の動向～

○余暇市場、国民総支出、民間最終消費支出の推移 (単位：億円)

	平成18年	平成19年	平成20年	平成21年	伸び率(%)	
					H20/19	H21/20
スポーツ部門	42,320	42,440	41,650	40,660	-1.9	-2.4
趣味・創作部門	110,220	107,750	106,910	102,420	-0.8	-4.2
娯楽部門	532,540	488,680	474,050	458,040	-3.0	-3.4
観光・行楽部門	106,660	107,080	104,250	94,400	-2.6	-9.4
余暇市場	791,740	745,950	726,860	695,520	-2.6	-4.3
対国民総支出	15.6	14.5	14.4	14.7	-0.6	1.9
対民間最終消費支出	27.3	25.5	24.9	24.6	-2.3	-1.2
国民総支出(名目)	5,073,648	5,155,204	5,051,129	4,741,689	-2.0	-6.1
民間最終消費支出(名目)	2,895,936	2,925,232	2,917,507	2,826,235	-0.3	-3.1

(単位：億円、%)

	H13	H14	H15	H16	H17	H18	H19	H20	H21	21/20
球技スポーツ用品	6,830	6,620	6,630	6,640	6,680	6,650	6,500	6,270	5,810	-7.3
テニス用品	760	740	740	750	750	710	700	670	650	-3.0
スポーツ施設・スクール	25,000	23,810	23,300	21,260	20,320	20,360	20,600	20,050	19,230	-4.1
テニスクラブ・スクール	500	540	590	600	620	630	620	600	580	-3.3

平成21年の余暇市場は69兆5,520億円となり、平成20年の72兆6,860億円から前年比4.3%減少した。同時期の国民総支出は前年比2.0%減、民間最終消費支出は前年比0.3%減であるのに対し、余暇市場の落ち込みは大きかった。

平成20年9月のリーマンショックによる世界的景気後退は、平成21年に入っても尾を引き、やや底打ち感が出てきたところに、新型インフルエンザが重なって、前半は大きなダメージを受けた。後半は持ち直し、急速に業績を改善させたが、前半の大きな落ち込みをカバーできなかった。

消費者の節約志向は強く、ネットで調べてより安い方に流れるため、価格競争が加速しやすい。活動は活発に行われていても、客単価はどうしても下がる傾向にある。身を削るような値下げ競争がみられる一方で、高級化路線を成功させたところもある。生き残りをかけて厳しいコストダウンが行われており、売上げが減っても利益が出せる体質に変化してきた。高質な人的サービスが売上げを伸ばすことに改めて気づき、本気で人材育成に力を入れるところが増えている。

平成21年は3D映画元年、電気自動車元年、ミラーレス一眼カメラ元年、平成22年は電子書籍元年、3Dテレビ元年などといわれ、革新的な新商品が相次いで登場している。

インバウンドに期待する観光地だけでなく、消費の旺盛な新たな消費者として、中国人観光客に期待が集まっている。

平成21年のスポーツ部門の市場規模は、4兆660億円で、前年比2.4%マイナスとなった。

テニス用品の売上げは前年比3.0%マイナスとなった。市場の牽引役であるラケットの動きが悪い。特価品を中心に売れているため、低価格化が顕著である。ここ10年、新規参入者は減っており、コアなベビーユーザーは増えているものの、節約志向が非常に強いため、用品販売につながらない。ラケットは5年は使えるし、服装コードもあまりうるさくいわれないため、最新ウェアでなければ安価に入手できる。そんななかでボールとガットはよく動いており、シューズも健闘している。テニススクールでコーチ

がスクール生に紹介することが、最も販売につながりやすい。比率は1割に満たないが、ネット販売の比重が徐々に上昇している。

テニスクラブ・スクールの売上げは、前年比3.3%マイナスとなった。会員制クラブでは、名門クラブの閉鎖が続いている。会員が高齢化しつつ固定化する傾向にあるが、中高年層は自分が満足するものにはお金を払う世代であるため、収益は安定しやすい。クラブを地域の財産と位置づけ、地域住民に無料開放する日を設けたり、地域イベントを施設内で開催するところも見られる。

スクールの業績は、リーマンショック以降も比較的安定しているが、平成21年は両極化が進んだ。小規模インドアテニスコートの増加は進んでいる。一時のような冷暖房完備の豪華な施設ではなく、コストを抑えた簡易式が主流である。相続を機に施設を閉鎖するケースも見られはじめている。会員の集客は、口コミの効果が最も大きい。

期待が大きいネットからの誘客手法はまだ模索中であるが、やり方によっては新たなユーザー開発に大きく寄与する可能性がある。複数社が連携した会員募集の検討も始まっている。インドアコートは運営が天候に左右されないメリットは大きいですが、外部から存在がわかりにくく、入りづらさにもつながっている。コアユーザー向けには、現在の週1回利用を2回に増やすようなサービスや料金体制が期待される。競技志向の会員は少なく、健康づくりやコミュニケーションの場として期待されており、仲間づくり、スクールライフの支援が重要になりつつある。

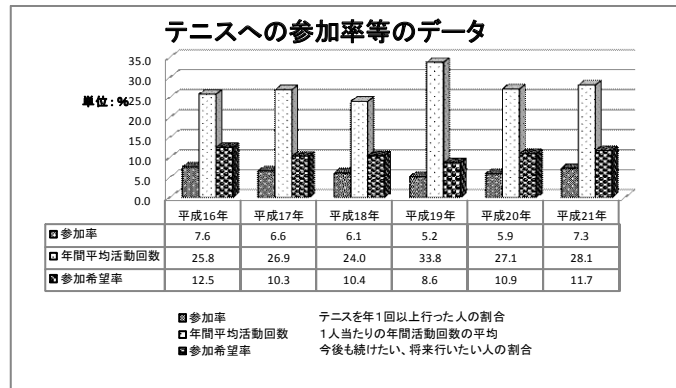
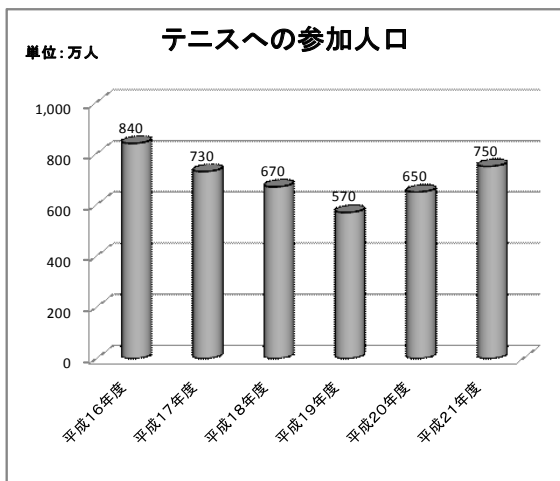
新規会員が減っているため、定着率向上に注力するところが多い。あわせて、過去にテニスを経験したことのある「テニス中断者」を再びコートに呼び戻すことが業界の重要課題となってきた。多くのクラブではこれまで物販にあまり力を入れてこなかったが、ラケットやガット張りなどの販売ノウハウを徐々に蓄積している。スタッフやコーチの研修・教育に力を入れているところは、厳しい経営環境でも売上げを伸ばしている。

民間施設の何倍も存在する公共施設を活用し

たスクール展開が期待されているが、現在は事業者に余力がなく、新たなビジネスを企画し、

実現できるスタッフを育てられるところは多くない。

○テニスへの参加人口や参加率



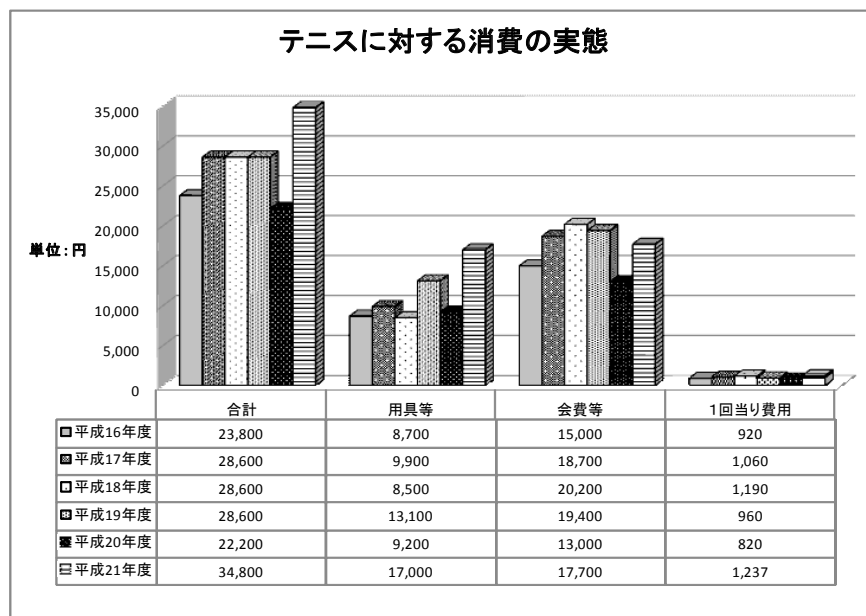
○テニスへの参加率、男女別・年齢層別参加率 (年に1回でもやったことのある人)

単位：%

20年度	男性							女性						
	全体	10代	20代	30代	40代	50代	60代上	全体	10代	20代	30代	40代	50代	60代上
参加率: 5.9	5.8	21.4	9.1	6.4	6.6	4.4	0.9	6.0	18.8	11.0	3.6	10.2	5.1	0.6

21年度	男性							女性						
	全体	10代	20代	30代	40代	50代	60代上	全体	10代	20代	30代	40代	50代	60代上
参加率: 7.3	7.7	25.0	13.5	5.6	7.2	4.1	5.6	6.8	26.4	9.2	4.1	5.3	4.5	5.0

○テニスに対する消費の実態





" TOPGUN PROJECT 2010 "

開催要項

■名称：経営勉強会 **TOPGUN PROJECT 2010**

■開催組織：主 催：社団法人日本テニス事業協会
主 管：社団法人日本テニス事業協会研修委員会
後 援：社団法人日本プロテニス協会（予定）
協 賛：サントリーフーズ株式会社
運 営：TOPGUN PROJECT 実行委員会

■会 場：メルパルク東京 〒105-8582 東京都港区芝公園2-5-20 TEL 03-3433-7210
【JR・モノレール浜松町下車徒歩8分、地下鉄三田線芝公園駅下車徒歩2分
地下鉄浅草線・大江戸線大門駅下車徒歩4分】

■期 日：平成22年10月19日(火)～20日(水)

■対 象：全国各地のテニス事業従事者及び業界関係者
1. クラブオーナー・マネージャー・コーチ・フロント等
2. スクール代表・マネージャー・コーチ・フロント等
3. テニス関連事業従事者

■定 員：1日目－150名（先着順にて締切） 2日目－100名（先着順にて締切）

■参加費用：1 & 2日目参加 ...	①加盟会員	20,000円（昼食2回、懇親会費を含む）
	②テニスユーザー	15,000円（昼食2回、懇親会費を含む）
	③非加盟	30,000円（昼食2回、懇親会費を含む）
1日目のみ参加 ...	①加盟会員	15,000円（昼食、懇親会費を含む）
	②テニスユーザー	10,000円（昼食、懇親会費を含む）
	③非加盟	25,000円（昼食、懇親会費を含む）
2日目のみ参加 ...	①加盟会員	10,000円（昼食を含む）
	②テニスユーザー	7,000円（昼食を含む）
	③非加盟	20,000円（昼食を含む）

宿泊：メルパルク東京 9,500円（シングルルーム、1泊朝食付・税・サ込み）
（先着30名、希望の方は申込書にご記入下さい）

■ポイント：財団法人日本体育協会公認テニス指導者の方（①スポーツ指導員、②コーチ、③教師）は本セミナーにおいて、JTAならびにJPTAの研修ポイントを1日につき2ポイント取得出来ますので、申込書に資格種類と登録No.をご記入下さい。
なお、JTA登録者は当日、公認テニス指導者研修会実習活動実績証をご持参下さい。

■申込締切：平成22年10月8日(金)

■申 込 先：社団法人日本テニス事業協会 事務局
〒160-0023 東京都新宿区西新宿1-8-3 小田急明治安田生命ビルB 1
TEL 03-3346-2007 FAX 03-3343-2047 URL <http://jtia-tennis.com>

■申込方法：所定の申込用紙に必要事項をご記入の上、上記申込先まで郵送又はFAXにてご送付下さい。（お申し込み後、受付確認票をFAXにてお送りいたします。）
なお、参加費用は締切日までに下記口座にお振込みをお願いいたします。

【振込先口座】

銀行名：三菱東京UFJ銀行 新宿中央支店
口座番号：普通口座 No. 5448938
口座名：JTIA研修会（ジェーティーアイエーケンシュウカイ）

時間	会場	内容
9:30~10:00	瑞雲	受付 メルパルク東京 5F
10:00~10:10	瑞雲	開会、予定案内、注意事項
10:10~12:10 基調講演	瑞雲	講師:株式会社横浜フリエスポーツクラブ(横浜FC) 代表取締役会長兼ゼネラルマネージャー 奥寺 康彦氏 テーマ:「①サッカーとの出会いからプロ選手になるまで ②ドイツ・ブンデスリーガでの9年間 ③Jリーグスタートから今日まで ④日本代表(日本のサッカー) など」 1970年代当時、世界最高峰のリーグと言われたドイツのブンデスリーガで活躍した初めての日本人選手。3チームで9年間レギュラーとして活躍され、引退後も指導者・経営者として数多くの選手やコーチの育成で実績を残されました。その過程や様々な経験についてお話いただきます。
12:10~13:10	瑞雲	昼食(お弁当)
13:10~14:10 講演	瑞雲	講師:株式会社プロジェクト 常務取締役 社会保険労務士 守屋 達雄氏 テーマ:「テニススクールビジネスを長期的・安定的に成長させるためのヒント!」 人事労務問題の解決、企業体質強化のプロフェッショナルとして、テニススクールのコンサルティングを行っている経験から、テニススクール事業における理想的な組織の在り方やスタッフのモチベーションを高く維持する為のコツなどについてお話いただきます。
14:20~17:45 パネルディスカッション	瑞雲	テーマ:「スクール事業会社のトップリーダーが語る私の業績向上作戦は!」 進行:内藤 昇一研修委員長、雑賀 昇会長 パネリスト:(株)スポーツクリエイティブ 曾根 正好氏 (株)レック興発 志村 哲也氏 VIP・TOPグループ 井上 剛氏 ノアインドアステージ(株) 坪口 健吾氏 各社で活躍されているトップリーダーそれぞれが考えている、これからの理想のテニススクール像についてお話いただきます。
18:00~19:30	牡丹	情報交換会&懇親会 3F

平成22年10月20日 (水)

時間	会場	内容
9:00~9:30	瑞雲	受付 メルパルク東京 5F
9:30~12:00 講演	瑞雲	講師:アチーブメント株式会社 代表取締役 青木 仁志(さとし)氏 テーマ:「一生折れない自信の作り方 実践編 ~”揺るぎない自信”が人生を変える~」 同じ困難に直面しても、自信がある人はキャリアと捉えて、なんとか乗り越えようと努力します。 反対に、自信がない人は、無理だと思い込んですぐにあきらめてしまいます。 この違いはなぜ起こるのでしょうか? 25万人以上の研修を担当した人材教育トレーナーがその秘訣を伝えます。 ※青木氏著書:「一生折れない自信の作り方 実践編」を事前購読される事をお勧めします。
12:00~13:00		昼食(お弁当)
13:00~16:00 ワークショップ	瑞雲	講師:アチーブメント株式会社 シニアプロスピーカー 丸山 直樹氏 テーマ:「達成力を高める5つのステップ ~5万人以上が受講した世界屈指の目標達成プログラムのエッセンス~」 人生は有限です。だからこそ、人はその一度限りの人生を、より有意義に充実して、楽しく豊かに過ごしたいと誰もが願っています。 選択理論心理学を土台にしたアチーブメントテクノロジーを学び、個人と組織の目標達成力を高めます。
16:00~16:10	瑞雲	閉会

*スケジュール・講演内容等につきましては都合により変更される場合もございますが、その際はご了承くださいませようお願い申し上げます。



2010 KIDS & JUNIOR TENNIS CARNIVAL

2010 キッズ&ジュニア テニスカーニバル

初心者
大歓迎!

10/23(土)

集まれ!元気な子供たち!

主催 有明テニス・マネージメントチーム
(社)日本テニス事業協会・東京港埠頭(株)

後援 東京都、(財)日本テニス協会、
(社)日本プロテニス協会、ショートテニス振興会

協賛 サントリーフーズ(株)、(株)ダンロップスポーツ

運営主管 東京都テニス事業協会

開催期日 平成22年10月23日(土)

会場 「有明テニスの森公園」
有明コロシウム&アウトコート
【りんかい線国際展示場駅 下車徒歩7分、
ゆりかもめ 有明駅 下車徒歩8分】
東京都江東区有明 2-2-22 TEL.03-3529-3301

種目 A. キッズクラス・スポンジボール使用 (年中~年長)
10:00 ~ 11:30 (定員 80名) ※コロシウムコート
B. ジュニア小学生クラス・レギュラーボール使用
10:30 ~ 12:00 (定員 60名) ※アウトコート
C. ジュニア小学生・中学生クラス
・レギュラーボール使用
13:30 ~ 15:00 (定員 108名) ※アウトコート
※受付は各レッスン開始 30分前から行います。

参加資格 年中から中学生以下の児童・生徒

参加料 無料

指導 東京都テニス事業協会の加盟テニスクラブ
・テニススクールのインストラクター

申込方法 ①往復ハガキに A~H の項目を記入の上、申込先
まで郵送してください。(返信用にも住所・氏名を
ご記入ください)
※応募ハガキは必ず1名につき1通でお願いします。
A/ テニス歴を以下より一つ選んで記入
(初めて、始めたばかり、ラリーができる、試合出
場経験有り) B/ 参加希望種目 C/ 参加者氏名
(ふりがな) D/ 学年および年令 E/ 性別 F/ 住所
G/ 電話番号 H/ ファックス番号
②本協会のホームページからも申し込みができます。
<http://www.jtia-tennis.com>

締切 ハガキは平成22年10月9日(土)消印有効。
WEBからは10月12日(火)。
定員を超えた場合には10月13日(水)に抽選を行
います。抽選の結果は、ハガキ応募者へはハガキで、
WEBからの応募者へはEメールにてご連絡いたします。

申込先 社団法人日本テニス事業協会「テニスカーニバル係」
〒160-0023 東京都新宿区西新宿 1-8-3
小田急明治安田生命ビルB1
TEL.03-3346-2007 E-mail: mails@jtia-tennis.com

その他 当日が雨天の場合は、A キッズクラスは実施します、
BとCのジュニア小・中学生クラスは中止となります。
イベント当日の連絡先は 080-3583-7001 または
080-3583-7002 となります。

2010 東京都知事杯 有明チームテニスコンペティション

12月4日(土) & 5日(日)

Tokyo Metropolitan Governor's Cup
Ariake Team Tennis Competition

参加チーム募集!! <http://jtia-tennis.com>

東京都民のための祭典
有明48面を使用する日本最大規模のテニス団体戦!!



大会募集要項

主催	有明テニス・マネージメントチーム (社団法人日本テニス事業協会、東京港埠頭株式会社)	試合方法	1日目は4チームによるリーグ戦を行いブロック順位を決定し、2日目は順位別のトーナメントを行います。 ※全試合セルフジャッジ 試合は全てノーアド方式の6ゲーム先取 (5-5の場合12ポイントタイブレーク) 2日目は敗者チーム対象にプロによる特別レッスンやチーム対抗パフォーマンスじゃんけん大会、的当て・スピードガン等アトラクション有り ※天候等により試合方法等を変更する可能性があります。
主管	2010東京都知事杯有明チームテニスコンペティション実行委員会	参加料	¥26,500/1チーム (参加料¥26,000+ワンコイン制度協力金¥500/税込) *本大会は日本テニス協会ワンコイン制度を支援します。参加にあたりワンコイン制度協力金として、1チーム500円のご負担をお願いします。
後援	東京都	申込締切	平成22年11月12日(金)必着 (定員に達し次第締切ります)
(申請中)	(財)日本テニス協会、(社)日本プロテニス協会、日本女子テニス連盟	申込方法	参加希望カテゴリー①または②を選択の上、まず最初にお電話にて予約(1通話1予約)をし、1週間以内に有明テニスの森公園、各テニスクラブ・スクール用意の専用申込書を郵送またはFAX送信の上、参加料を現金書留で下記までご郵送または指定口座へお振り込みください。 (ホームページから申し込みも可能です。申込フォーム有り) ※一旦納入された参加料のご返金は出来ませんのでご了承下さい。
特別協賛	ダイドードリンコ株式会社	申込先	社団法人日本テニス事業協会 有明チームテニスコンペティション係 〒160-0023東京都新宿区西新宿1-8-3小田急明治安田生命ビルB1 TEL.03-3346-2007 FAX.03-3343-2047 http://jtia-tennis.com
協賛	(株)ダンロップスポーツ、グローブライド(株)、プリチストンスポーツ(株)	振込先	三菱東京UFJ銀行 新宿中央支店 普通 5581312 口座名 社団法人日本テニス事業協会イベント事務局
(予定)	ヨネックス(株)、アメアスポーツジャパン(株)、(株)ゴーゼン、ポスト(株) ウインザーラケットショップ、テニスサポートセンター、丸善産業(株)		
日時	平成22年12月4日(土)&5日(日) 2日間 1日AM8:00受付、AM8:45開会式~試合/2日AM9:00~試合 【予備日:12月11日(土)、12日(日)】		
会場	有明テニスの森公園「東京都江東区有明2-2-22」 TEL:03-3529-3301		
試合種目	ミックスダブルス・3ペアで1チームとするチーム戦		
カテゴリー	①ハードコートの部(オープン) ②砂入り人工芝コートの部(オープン)		
チーム構成	男女各3名以上		
出場資格	3名以上の東京都在住・在勤・在学・在クラブ・在スクール者を有すること		
サーフェス	①ハードコート32面 ②砂入り人工芝コート16面		
募集定員	ハードコートの部96チーム、砂入り人工芝コートの部48チーム (先着順にて締切)		
使用球	ダンロップフォート		

勝つことだけが
テニスの楽しみではありません
気の合う仲間と楽しい2日間
をお過ごしください!



スポーツ振興くじ助成金

いつも通っているコートの仲間同士や
スクールのコーチと一緒にチーム
を作って参加してみませんか?
仮装をしての参加も歓迎です!

第4回テニスプロデューサー限定研修会



■第4回テニスプロデューサー有資格者限定研修会が6月15日(火)主婦会館プラザエフにおいて開催され、53名のテニスプロデューサーが参加されました。

アンケート結果

1. 講演

「宇宙一愛される経営」

(株)ライブレボリューション 代表取締役社長
増永 寛之氏



- ・成果主義が主流の現在の日本でチームワークを大切に業績をあげている経営に大変感銘を受けた。
- ・顧客第一主義ではなくメンバー第一主義の考え方に大変感銘を受けた。
- ・人のために何が出来るかを日々実践していきたい。
- ・素晴らしいヒントをいただいた。
- ・経営者として、リーダーとして明確な方向性を持っていることに驚いた。
- ・分かりやすく丁寧な話だった。
- ・経営するとはどういうことか理解できた。
- ・「人材」というキーワードが頭に焼き付いてしまった。
- ・物事を達成するためにいいシステムやハードを作り上げて最終的なパワーは動かす人にあると感じた。
- ・明るい未来が見える環境を作っていきたい。
- ・メンバーの質の発想がおもしろかった。
- ・目からうろこの話が次々出て大変ためになった。
- ・チームワークが良くなるように人の手助けをしていきたいと思った。
- ・最近新しく事業を始めたので活用させていただこうと思います。
- ・人材採用の重要性がわかった。
- ・社長の想い、価値観を共有してもらえよう頑張りたい。
- ・従業員を大切にすることを再認識した。

- ・試してみたい事例や考え方があり参考になった。
- ・誰に対しても同じではなく個別の研修も大事なんだと改めて感じた。
- ・自分の考え方に近く共感できた。
- ・「One To One」の意識を持ってスタッフとのコミュニケーションを明日から実行していきたい。
- ・自分が直面している課題や悩みに内容が合致してお話を聞いて頭の整理ができて勇気が湧いてきた。
- ・本質だと思った。
- ・基本に戻れた。
- ・講師の方の情熱と誠実さが伝わってきた。
- ・事前に書籍を読んで参加していればもっとよかったと思う。
- ・理想的な経営の話ですぐに導入できるものではない

2. ワークショップ

「自分に最適なリーダーシップスタイルを見つける！チームリーダーのためのリーダーシップ養成講座」

(株)シャイニング 代表 下田 令雄成氏



- ・自分自身を見つめ直すことができ有意義だった。
- ・行動特性診断は参考になった。
- ・コミットメントを実現できるようにしていきたい。
- ・リーダー像の固定概念を外すことができた。
- ・社内研修にも役立てたい。
- ・切り口がおもしろかった。
- ・他人の意見を聞いたことがよかった。
- ・自分に対する人の意見が参考になった。
- ・丁寧でわかりやすかった。
- ・リーダーシップの奥深さと難しさ、必要なものを改めて感じた。
- ・みんなで話し合うことの大切さを知った。
- ・明日からまた「やろう！」という意欲がわいてきた。
- ・質問上手になれるよう行動したいと思った。
- ・目的は一つでも色々な方法があるんだというリーダーの多様性を感じた。

- ・生死・国をテーマにした内容は見直すべき。
- ・以前も同じようなセミナーを受講した気がする。
- ・期待外れ。

3. 全体について

- ・多方面から角度を変えて考えていくことで意見が様々で刺激を受けた。
- ・次回もぜひ参加したい。
- ・初めて参加したが非常に満足できた。
- ・楽しいながらも内容の濃い研修だった。

- ・今後のやる気や改善する勇気もらった。
- ・学んだことを持ち帰りできるだけ多くの人に伝えたいと思う。
- ・両講演から「意図を明確にする」「スタッフ一人一人の事を考える」ということを共通して感じた。
- ・講演と実践形式と両方がありとても充実していた。
- ・日頃からもっと本を読む等の勉強の必要性を感じた。
- ・火曜日以外の曜日の検討をお願いしたい。
- ・関西でもぜひ開催してほしい。
- ・決まったテーブルがあるのがよかった。



" Tennis Producer 2010 "

第5回 テニスプロデューサー資格認定



講習会&試験 実施要項
平成22年11月16日(火)～18日(木)

受講&受験方法が2通りあります！

☆Aコース (基礎編) 1日+半日で取得

「テニスプロデューサー I 及び II」 資格取得コース

※フロントスタッフからコーチの方まで基本的な事を学びたい方の参加大歓迎です。

- * 平成22年11月16日(火) 終日 基礎編の講義・試験
- * 平成22年11月17日(水) 午前 基礎編の試験
- * 5科目得点が全て80点以上の場合、テニスプロデューサー I 認定
- * 5科目得点が全て60点以上の場合、テニスプロデューサー II 認定

☆Bコース (基礎+応用編) 3日で取得

「シニアテニスプロデューサー」 資格取得コース

※将来の支配人を目指す方、経営を勉強したい方などのご参加を歓迎します。

- * 平成22年11月16日(火) 終日 基礎編の講義・試験
- * 平成22年11月17日(水) 午前 基礎編の試験・シニア編の講義
- * 平成22年11月17日(水) 午後 シニア編の講義
- * 平成22年11月18日(木) 午前 シニア編の試験
- * 平成22年11月18日(木) 午後 シニア編の講義・試験
- * 10科目得点が全て80点以上の場合、シニアテニスプロデューサー 1次試験合格
- * 基礎編5科目得点が全て80点以上の場合、テニスプロデューサー I 認定
- * 基礎編5科目得点が全て60点以上の場合、テニスプロデューサー II 認定

★既存資格のアップグレードまたは過去の受験経験者の方

* 既にテニスプロデューサー I または II 資格取得者でアップグレードを希望の方、または受験経験者は過去3年間の試験結果を基に上記基準に合わせて必要な科目について受講と受験を行ってください。

* 「財務管理-基礎」については平成19・20年は60点以上取得で免除とします。
(過去の結果についてご不明な際は、お気軽に事務局までお問い合わせください)



" Tennis Producer 2010 "

第5回 テニスプロデューサー資格認定 講習会&試験 実施要項

- 開催組織：主 催：社団法人日本テニス事業協会
主 管：社団法人日本テニス事業協会資格委員会
後 援：社団法人日本プロテニス協会(予定)
- 会 場：メルパルク東京 〒105-8582 東京都港区芝公園2-5-20 TEL 03-3433-7210
【JR・モノレール浜松町下車徒歩8分、地下鉄三田線芝公園駅下車徒歩2分
地下鉄浅草線・大江戸線大門駅下車徒歩4分】
- 期 日：平成22年11月16日(火)9:00～11月18日(木)16:45
- 受講対象：①Aコース (テニス事業に関わるコーチ・フロントスタッフ等)
※フロントスタッフからコーチの方まで基本的な事を学びたい方の参加大歓迎です。
②Bコース (テニス事業に関わる経営者・支配人・ヘッドコーチ・フロントチーフ等)
※将来の支配人を目指す方、経営を勉強したい方などのご参加を歓迎します。
- 定 員：100名 (先着順にて締切)
- 参加費用：①Aコース 基礎編 (テニスプロデューサー I & II 資格取得コース)
受講料：¥30,000(テキスト代込)、受験料：¥10,000＝合計¥40,000(昼食1回込み)
②Bコース 基礎+応用編 (シニアテニスプロデューサー資格取得コース)
受講料：¥50,000(テキスト代込)、受験料：¥10,000＝合計¥60,000(昼食3回込み)
③有資格者アップグレード・再受験コース
受講料&受験料：1科目につき¥10,000 (最大¥60,000)
※③で参加の際は対象科目以外も受講可能となります。(但し、昼食は別)
- キャンセル料：当日100%、1営業日前50%のキャンセル料金を頂戴いたします。
テキストは返却願います。(返金手数料及び返却送料は参加者負担とします。)
- 試験結果の発表：平成22年12月10日以降、郵送にてお知らせいたします。
- ポイント：財団法人日本体育協会公認テニス指導者の方(①スポーツ指導員、②コーチ、
③教師)は本研修会において、JTIAならびにJPTAの研修ポイントを初日と2日目につ
つき1ポイント取得出来ますので、申込書に資格種類と登録No.をご記入下さい。
なお、JTIA登録者は当日、公認テニス指導者研修会実習活動実績証をご持参下さい。
- 申込締切：平成22年11月1日(月) ※テキストは1ヶ月前から配布予定
- 申 込 先：社団法人日本テニス事業協会 事務局
〒160-0023 東京都新宿区西新宿1-8-3 小田急明治安田生命ビルB 1
TEL 03-3346-2007 FAX 03-3343-2047 URL <http://jtia-tennis.com>
- 申込方法：所定の申込用紙に必要事項をご記入の上、上記申込先まで郵送又はFAXにてご
送付下さい。(お申し込み後、受付確認票をFAXにてお送りいたします。)
なお、参加費用は締切日までに下記口座にお振込みをお願いいたします。

【振込先口座】

銀行名：三菱東京UFJ銀行 新宿中央支店
口座番号：普通口座 No. 5747098
口座名：JTIA テニスプロデューサー (ジエティアイエーテニスプロデューサー)

2010年
11月16日(火)、17日(水)、18日(木)



TENNIS PRODUCER

期日	時間	会場	テーマ	講師/試験官
平成22年11月16日(火)	9:00~9:30	孔雀	開会挨拶	会長 雑賀 昇
	9:30~11:00		基礎編 講義 「顧客管理」	緑ヶ丘テニスガーデン 中山 和義
	11:10~12:10		基礎編 講義 「テニス基礎知識」	東戸塚松原テニススクール 松原 雄二
	12:10~13:00		昼食	
	13:00~15:00		基礎編 講義 「イベント・商品販売」	(株)レック興発 新堀 丘
	15:10~16:40		基礎編 講義 「安全管理」	(株)スポーツクリエイト 金田 彰
	16:50~18:20		基礎編 講義 「財務管理－基礎編」	(株)船井財産コンサルタント 萬代 猛
	18:35~19:00		筆記試験「テニス基礎知識」	松原 雄二
	19:15~19:45		筆記試験「顧客管理」	中山 和義
平成22年11月17日(水)	9:00~9:30	孔雀	筆記試験「イベント・商品販売」	新堀 丘
	9:45~10:15		筆記試験「安全管理」	金田 彰
	10:30~11:00		筆記試験「財務管理－基礎編」	萬代 猛
	11:10~12:40		シニア編 講義 「財務管理－応用編」	(株)船井財産コンサルタント 萬代 猛
	12:40~13:30		昼食	
	13:30~15:30		シニア編 講義 「マーケティング」	(株)船井財産コンサルタント 牧野孝彦 高木工業(株) 鴻巣 敦
	15:40~17:40		シニア編 講義 「労務管理」	(株)プロジェクト 守屋 達雄 高木工業(株) 平井 雄介
	17:50~19:20		シニア編 講義 「施設管理」	(株)クリヤマスポーツプロモーションズ 栗山 雅則
平成22年11月18日(木)	9:15~9:45	牡丹	筆記試験「マーケティング」	牧野 孝彦、鴻巣 敦
	10:00~10:30		筆記試験「労務管理」	守屋 達雄、平井 雄介
	10:45~11:15		筆記試験「財務管理－応用編」	萬代 猛
	11:30~12:00		筆記試験「施設管理」	栗山 雅則
	12:00~12:45		昼食	
	12:45~15:15		シニア編 講義 「人材育成」	(社)日本テニス事業協会 雑賀 昇
	15:30~16:30		小論文 「人材育成」	雑賀 昇
	16:30~16:45		閉会挨拶	資格委員長 大西 雅之

*スケジュール・講師・内容等につきましては都合により変更される場合もございますが、その際はご了承くださいませようお願い申し上げます。

【テニスプロデューサー制度】…特許登録済

創設目的：★事業者（経営者）が求める優秀な人材を認める

★テニス施設を活性化し、経営を安定させる事が出来る人を育成する。

定義：広く一般にテニスビジネスをプロデュースできる人を認める制度

目標：テニスを業とする優秀な経営者並びに管理者を育成する。（利益が出せる経営・管理を行う手法を学び身につける）

導入メリット：本人のスキルアップ・ステータスアップ、業界全体のレベルアップ&採用や昇給の判断材料に適用できる。

資格名称：◆エグゼクティブ・テニスプロデューサー
(Executive Tennis Producer)
◆シニア・テニスプロデューサー
(Senior Tennis Producer)
◆テニスプロデューサーⅠ
(Tennis ProducerⅠ)
◆テニスプロデューサーⅡ
(Tennis ProducerⅡ)

対象者：テニス事業に関わる経営者・支配人・マネージャー・コーチ・フロント等

認定要件：

- ① J T I A加盟事業所の社員または契約社員（アルバイトは不可）
- ② テニス事業（テニスビジネス）の経験と実績がある（エグゼクティブ／10年以上、シニア／5年以上、テニスプロデューサー／3年以上）
- ③ J T I A登録代表者からの推薦
- ④ 能力試験（受講と受験は非加盟でも可能）
《 ①+②+③+④=全ての条件を満たした場合に認定する 》

*④の「受講と受験は非加盟でも可能」とは認定要件を満たしてはなくても、合格は可能であり要件を満たした後、認定されるもの。

*未認定合格者はテニスプロデューサー資格試験合格者と呼称。

受講&受験資格：テニスビジネスに関わっている人、また今後関わる予定の人（学生可）

認定料：10,000円（認定証と登録カードを発行）

更新料：20,000円（2年目以降毎年）

更新：1年ごとの更新 ※更新条件は別紙

有効期間：1月1日～12月31日



TENNIS PRODUCER

認定有資格者へは以下の対応と特典がございます。

- 協会HPとJTIA News! にテニスプロデューサー有資格者名簿を掲載します。
- テキスト改訂版を送付いたします。
- 有資格者対象の勉強会と懇親会への参加資格。
- JTIA主催のセミナーやトップガン研修会へ特別料金にて参加可能。
- 希望者には「テニスプロデューサー」ロゴマーク入り名刺用台紙を100枚進呈。

【注意事項】

- *テキストは講習会&試験の約1ヶ月前にお申し込みいただきました事業所を通じて送付いたします。当日までに十分予習いただきますようお願い申し上げます。
- *講習会&試験当日は筆記用具をご持参ください。
- *講習中&試験中は、原則として携帯電話は利用不可とさせていただきます。
- *試験後、問題・答案用紙は回収させていただきます。
- *採点後の答案用紙返却はいたしません。
- *各自の試験取得点数は公表いたしません。
- *科目毎の可否のみ発表いたします。

特注事項

第5回テニスプロデューサー資格認定講習会&試験につきましては、その対象資格はシニア・テニスプロデューサーとテニスプロデューサーⅠ&Ⅱを認定する事を目的に実施させていただきます。
合格要件につきまして、シニア・TPは試験において優秀な成績を収めた方を対象に二次試験としての面接を行います。テニスプロデューサーⅠ&Ⅱについては、試験結果により認定をさせていただきます。

＝合格要件＝

- ◆シニア・テニスプロデューサー
・受験科目、全てに於いて80点以上
・面接
- ◆テニスプロデューサーⅠ
・基礎科目、全てに於いて80点以上
- ◆テニスプロデューサーⅡ
・基礎科目全てに於いて60点以上

- 結果発表：後日、郵送にて発表いたします。

【資格アップグレード方法】

既に資格を有する方で、テニスプロデューサーⅠ&Ⅱの方は上位資格へアップグレードが可能です。過去3年間の結果で不合格科目を再受講・受験し、上記の合格要件を満たして下さい。
3年を経過した受験結果は全て無効となります。

「てのひらけつと」を開発。 「エブリテニス」でテニスを普及。

株式会社スポーツフォーオール
代表取締役 大村竜助さん

新たに入会された株式会社スポーツフォーオールの大村竜助さん
をご紹介します。「テニス普及」と「ジュニア育成」に情熱を注が
れる様子取材させていただきました。

レッスンで子供たちと練習をする大村さん

新たに日本テニス事業協会に入会された株式会社スポーツフォーオールの大村竜助さんをご紹介します。

「テニス普及」「ジュニア育成」を中心に精力的に活動をされていらっしゃる様子を静岡県浜松市をお訪ねしインタビューしました。

■ 海外から浜松へ

9月上旬、浜松駅で待ち合わせをさせていただき、浜松商工会議所内のレストランで食事を取りながらのインタビューとなりました。

記者：大村さん、早速ですがテニスを始めたのはいつからですか？

大村：高校時代に始めました。当時はまだまだテニスは上手くはなかったです。大阪での大学時代にアルバイトコーチを始め、そこで「生徒は

気が大きく、強い人のオーラに引かれてやって来る。

気によって生徒が引きつけられるから、コーチは何かを教えることよりも、まず、気に対する意識を持ちなさい。」と教えていただきました。人生にも役立ち、コーチとしてもとても大切な考え方と感じて、気の本とかを読みあさりました。それ以降、自分なりの指導理論を研究してレッスンで実践していくことになりました。

記者：海外での生活が長いとお伺いしておりますが。

大村：外国語大学に通っていたことから、英語を使う仕事に就きたいという気持ちがありました。英語、好きなテニス、それなりのサラリーがある仕事と考えて、クラブメッドで働くことを選びました。

記者：クラブメッドとは何か特別な接点をお持ちだったのですか。

大村：先輩が働いていらして、その方が現地から葉書を下さって、お前には合ってるぞ

でした。まずは、北海道のサホロ、そしてバリ、バハマで働きました。ホップマンなどアメリカに残ることも考えもしましたが、自分なりの指導ができる環境を求めて、2002年に帰国しました。

その後、教職を目指して大学の通信課程に入りました。昼はレポートを書き、夕方はレッスンをやり、深夜に国際電話のオペレーターとしながら数年過ごしました。

心の中にはテニス中心の仕事をしたい気持ちがありました。そこで浜松にマネージャーをやりたいという施設があり応募しました。結局、教職は取れなかったのですが、テニス中心の生活に戻りました。それで2006年リユーステニスアカデミーを作って活動を始めました。

■ 現在の活動

記者：大村さんが手がけていらっしゃるお仕事についてお伺いできますか？

大村：東陽テニスクラブを中心にした子供達のためのスクール「リユーステニスアカデミー」を開催しております。浜松市の施設3か所でのテニス教室をやったり、テニス普及にご理解をいただいている「あすなろ幼稚園」などで指導を行っています。

記者：どんなプログラムですか？

大村：ITF(国際テニス連盟)の「Play&Stay」プログラムと、開発した「てのひらけつと」という道具を使った「エブリテニス」の2つのプログラムを融合して、年齢や体力に合わせて道具やコートサイズを変えて、ラリーやゲームをすることを楽しんでいただけるようしています。

記者：現在、スタッフの方は何人ほどいらっしゃるのですか？

大村：役員がひとり、社員がひとりです。それからアルバイトで事務とコーチが各1名です。

■ 「エブリテニス」とは？

手のひらの中に入れて使うスポンジ製のラケット「てのひらけつと」を使うことで、何時でも、

何処でも、誰にでもできるということからこのプログラムを「エブリテニス」を名付けました。すぐに夢中になって遊ぶことができます。これがテニスの普及にもつながると考えています。また、「エブリテニス」は幼年期から少年期の脳の発達を可能にします。

「はなまるマーケット」「ワールドビジネスサテライト」などのメディアで相次いで紹介されました。



てのひらけつと

はままつビジネスコンテスト2009において、「エブリテニス」のビジネスプランが一般部門の優秀賞として浜松市長より表彰されました。



はなまるマーケットでの様子



浜松市長に表彰されました

■ てのひらけつとの開発

大村：サッカーみたいの一つのボールに群がって楽しむ、でも、それが出来ないのがテニスです。市販のおもちゃ屋さんのラケットは手のひらで打つのは随分違います。プラスチックの硬い部分は危ないですし、それなら作るしかないなということになり、制作することになりました。

記者：随分と試行錯誤があったと思いますが。

大村：最初は工業製品の緩衝材を買って、切り抜いて接着して作りました。子供達に使ってもらって、素材を硬めにしたたり、色を変えたりと改良を加えました。

裏と表の色を変えたことで指定した色の面で打つなど、頭を使ったトレーニングができるようになりました。

記者：製造はどちらでなされたのですか？

大村：浜松の楽器メーカーの下請工場です。ピアノ部品の型抜きなどを行っている工場です。

■ 普及を考えたレッスンシステム

記者：現在の指導対象は子供達だけですか？

大村：始めた当初は大人の指導もしていました。子供のレッスンに力を入れたいと思っていましたし、生徒数もそれなりに増えなにかやってみようと考え、子供だけに絞りました。

記者：今後はどんな方向へ進もうとお考えですか？

大村：浜松という立地ではスクールだけでは安定することは難しく、物販もビジネスの中心にしたいと思っています。「てのひらけっと」が取材もされるようになり、これを機会に商品化して物販の基盤づくりをしたいと考えました。

今後はスタッフの数を増やしてスクール部門を充実させ、「エブリテニス」を広めテニスの普及をすることで、子供達がスポーツに参加する環境を作っていきたいと思っています。

記者：リューテニスアカデミーのスクールシステムについて教えてください。

大村：4レッスンで 3,000 円のチケット制になっています。

記者：お客様にとってはありがたい制度ですね。無駄のないチケット制に単価も安く設定されていていらっしゃるようですね。

大村：毎日テニスをする子供なら1面全部を利用してテニスをやるべきかもしれません。でも、週一回テニスをする子なら1面は必要ありません。小さなコートで相手のいないところで打ってゲームを楽しむ「Play&Stay」プログラムを取り入れていくことで 10 名くらいの人数でも楽しいレッスンができます。今年5月からシステムを変えて、今様子を見ているところです。

記者：10 名以上でのレッスンをイメージしての料金設定ということですね。

大村：そうです。今は不況ですし、ユニクロ型か一流ブランド型かのどっちかかなど…。中間的な金額設定のところは淘汰されていくところもあるのではないかと考えています。うちは普及ですからユニクロ型を目指そうとしています。たくさん子供達が居る中で子供達が切磋琢磨して仲間と一緒に成長していけるようなレッスンを築こうとしています。今は生徒が沢山いても楽しんでもらえるプログラムを作りたいと考えています。

■ 事業協会との出会い

記者：事業協会をお知りになったきっかけは何ですか？

大村：昨年、中嶋康博さんにお会いすることがあってアドバイスをいただく機会がありました。

また、この 3 月に日本テニス協会の「Play&Stay」講習会で加藤事務局長とお会いしました。会員となっていられる先輩にもアドバイスをいただいたとき、自分の勉強の場として事業協会に入会させていただくことにしました。

■ 小学校の授業になるのが理想

記者：スポーツフォーオールとして目指していることは何ですか？

大村：テニスはコーディネーション能力やコミュニケーション能力を向上させるには素晴らしいスポーツです。試合では自分ひとりでは何とかなければなりません。子供の頃にやるものとして、いろいろな面で学びがあると思います。ですから、小学校などの義務教育に取り入れることが目標です。ラケットを使うには相当の練習をしなければいけません。「てのひらけっと」なら運動嫌いの子供でも、安全にスポーツを楽しんでもらえます。

■ 浜松市新橋体育センター

浜松市南区にある公共の体育施設「新橋体育センター」でのテニス教室がスタートすること、同行しレッスンの様子を見学いたしました。

大村さんの元気な「お願いします!」の挨拶で 8 名の小学生低学年のクラスは始まりました。

子供の名前を一人ずつ呼んで大きな返事が体育館に響きます。大きな声を出させることで子供達の積極性を引き出していきます。

チャレンジに対し励まし、上手くできたときはハイタッチでコミュニケーションを取ります。子供一人一人に、ここが良かったと褒めることでさらにやる気を高めます。始める前には「お願いします。」終わりは「ありがとうございました。」と練習するパートナーに向かって大きな声で挨拶することを徹底しています。そして、子供達が自分から声を掛けてパートナーを探ることがレッスンのルールになっています。

まわりで見ているご父兄の皆さんとのコミュニケーションにも気を配り、子供達が本来持っている元気な部分を引き出し、伸び伸びとテニスを楽しむ姿を見ることができました。まさに、大村さんのハートとレッスンスキルの高さを感じるレッスンでした。

■ リューテニスアカデミー

浜松市南区の東陽テニスクラブに車で約 20 分移動。リューテニスアカデミーでは、幼稚園児対象のレッスンを見学させていただきました。

ラケットを持たない遊びのなかに、上手くコーディネーショントレーニングを取り入れ、4 人の幼稚園児とゾウさん、ペンギンさん、カンガルーに、キリンさんになったりする体操などとても微笑ましいレッスンでした。



子供達への普及活動を柱として、地方都市、浜松で明確なビジョンを持ってテニスビジネスに挑んでいらっしゃる大村竜助さん、「子供達が仲間と一緒に成長する。」ことをテーマとしたリューテニスアカデミーの運営を柱に、公的施設での普及活動をすすめ、さらに用具開発とその物販など幅広い活動についてご紹介いたしました。

お忙しい中、お時間をいただきました大村様に感謝申し上げます。また、取材にご協力いただきました浜松の皆様ほんとうにありがとうございました。

Special-Thanks

大村竜助さんプロフィール

- ・1976 年生まれ。静岡県浜松市出身。
- ・1998-2002 年 クラブメッドのインターナショナルスタッフとして国内、パリ、バハマでゲストリレーション、テニスチーフ、キャッチャーチーフとして勤務。ATP テニスインストラクターとして認定を受ける。
- ・2003-2004 年 外資系酒造メーカー営業として勤務。
- ・2004-2006 年 国内テニスクラブにてジュニアテニスコーチとして勤務。
- ・2006 年 リューテニスアカデミー設立
- ・2007 年 株式会社スポーツフォーオールを設立し現在に至る。
- ・テニスのコーチング、特にパフォーマンスを高めるメンタルマネージメント、フィジカルトレーニングに精通し、スポーツ医学応急救護者国際ライセンス、チャイルドマイスター、色彩コーディネーター 2 級、TOEIC850、英検準 1 級など取得資格多数。

(株) スポーツフォーオール

〒432-8011
静岡県浜松市中区城北 1-4-21
TEL:053-415-8831
<http://www.s4a.co.jp/>

取材：広報委員 金田 丸山



夏休み懇親テニス大会

新座ローンテニスクラブ 浅海 健一

2010年8月16日（月）テニスクラブ後継者の懇親テニス大会（クラブ部会主催）が、関町ローンテニスクラブ（東京都練馬区）にて開催されました。

男女合わせて15名。ミックスダブルスや半ば真剣勝負（？）の男子ダブルスを、練馬で38度を記録した猛暑日の中、ヘロヘロになりながらも楽しみました。

ただテニスが好きだけでなく、テニスクラブの後継者だけあって、相手やパートナーを楽しませよう、コート盛り上げようとするサービス精神を強く感じました。各クラブのメンバー様への気配りを大切にしているのがわかり、勉強になりました。

今回私は後継者の会イベントにはじめて参加させてい

ただきました。参加する前は敷居が高く少々窮屈な会を想像していたのですが（申し訳ありません）、実はとても楽しく居心地の良い集まりでした。似たような環境にいる後継者の方たちの近況・悩み・情報交換の場でもありとてもプラスになりました。これから先も積極的に参加して行こうと思うと同時に、興味はあるがなかなか足が向かないという方は是非次回は参加してみませんか！

最後に主催して下さった事業協会の加藤さん、コートを使わせて下さった関町ローンTCの野田さん、懇親会幹事善福寺TCの野田さん、参加した皆様、ありがとうございました。





最初の五輪メダル

東戸塚松原テニススクール スジガネ君の代理 松原 雄二

8月21日って何の日か知っていますか？これは日本がオリンピックで最初のメダルを獲得した日です。種目はテニス、男子シングルスで、熊谷一弥さんが銀メダルを獲得しました。今からちょうど90年前、1920年にベルギー、アントワープで29カ国が参加し、開催された第7回のオリンピックでの出来事です。日本はオリンピックには1912年のストックホルム大会にはじめて参加、このときは陸上競技に2人だけの参加でした。4年後のベルリン大会が第一次世界大戦で中止されたため、2回目のオリンピック参加がこのアントワープ。日本は陸上、競泳、そしてテニスの3種目に参加。テニスの選手は熊谷一弥、柏尾誠一郎の2名。

男子シングルスで柏尾誠一郎さんはベスト16で敗退したが、熊谷一弥さんは準決勝、南アフリカのチャールス・ウィンスローをストレートで下し、決勝に進出。決勝戦は同じ南アフリカのマックス・ウーズナムと対戦、5-7、6-4、7-5、6-4のスコアで惜しくも敗れたが日本選手初の銀メダルを獲得。この日が8月21日なのです。

ダブルスでは熊谷一弥、柏尾誠一郎のペア、準決勝でフランスのフランソワ・ブランシー、ジャック・ブルニョンのペアを4セットで下し、決勝に進出。あのフランス四銃士として有名なブルニョンです。さて、8月

22日の決勝戦ではイギリスのマックス・ウーズナム、ノエル・ターンブルのペアと対戦。結果は6-2、5-7、7-5、7-5、のスコアで惜しくも敗れたが2個目の銀メダルを獲得。この2個の銀メダルが日本のスポーツ界に燦然と輝いているのです。

テニスはデビスカップの日程を優先し、この次のパリ大会を最後にオリンピックから抜けました。そのため、オリンピック、テニスというイメージがなく、わが国初のオリンピックメダルがテニスだったということを知らない人が、われわれテニス界の中にも多いのではないのでしょうか。テニスの存在感を示し、テニスにプライドを持つためにもぜひたくさんの方に知ってほしいものです。

さて、歴史物語のその後ですが、テニスは1988年ソウル大会からオリンピック種目として復活しました。日本選手としては1996年アトランタ大会で女子シングルス、伊達公子さんがベスト8、2004年アテネ大会、女子ダブルスで杉山愛、浅越しのぶ、のペアが4位、女子シングルス、杉山愛さんがベスト8と惜しくもメダルに届いていません。オリンピックは2008年の北京大会で参加の国または地域が204にもなり、アントワープの10倍近く。大変でしょうが、錦織君、次のロンドンで3個目、ぜひお願いします。



これは29カ国が参加したアントワープ大会の開会式。ちなみに北京大会は204の国または地域の参加です。



アントワープでプレー中の熊谷選手です。



教育も接客も基本は同じ！

TOPインドアステージ亀戸 矢野 高子



フロント部会に参加させていただいた際に、たくさんの方とお話する機会をいただきました。その中でも話題にあがったのは、“フロントスタッフの教育について”です。悩んでいる方が多く、私もその一員です。接客がマニュアル通りにやれば良い訳ではないのと同じ様に、スタッフの教育にもこうすればよいと言うマニュアルがありません。そのような答えの無いスタッフの教育ですが、私自身の考えを少し書かせていただきます。私がたくさんの方のスタッフと出会う中で感じた事は、「接客と教育が同じ」だということです。通り一遍の指導方法では、すぐに吸収できるスタッフと、なかなか吸収できないスタッフがいる事が気づいたきっかけでした。一つの事を指導するにしても、スタッフ個々に合った指導方法でないと、なかなか前にはすすまないのです。

ではその一人のスタッフが成長するにはどのようにすればいいのでしょうか。それは単純に成功できる方法を教えてあげる、もしくは答えを導き出すヒントを伝えることが必要だと思いました。ですが、そのヒントを伝える事がまた困難。スタッフにどのように話せば伝わるのかを考える事が大切だと感じました。伝えたい相手を知り、その人に合った方法で指導する。相手を知らないと、こちらからの一方的な教え方、押し付けになってしまいがちで、指導した側の自己満足になってしまい、肝心のスタッフには理解されていないなんて事が起きます。「あれ？これって何かと似ている。そうか接客と同じ事だ！」と気付きました。これはフロントの方であれば、自然と出来ている事だと思います。お客様の性格を知って、お客様の求めていることを聞き出して、お客様に合ったご案内をする。それをスタッフに置き換えれば良いだけだと思います。接客=対人。接客=教育だと思います。私はまだまだ気付いただけなので、今は必死に情報収集中です。「このスタッフは何が得意なのか？」とか、「どういう褒められ方をすると喜ぶのだろうか？」などを考えながらフロントと一緒に立っています。せっかく一緒に仕事をするのだから、楽しく仕事をして、いつの間にか成長してもらえたらうれしいなと思っています。

最近、私が気をつけている点のもう一つに、「スタッフに楽しんで仕事をしてもらいたい」ということです。スタッフに楽しんで仕事をしてもらうには、自分自身も楽しんで仕事をする事が大切だと思います。ある研修に参加した際、フロントに立った時笑顔でいる為に、スタッフルームから笑顔でいることが大切。ということを知りました。そこで思い出したのは、以前某有名なテーマパークで、アルバイトをしていた時の事です。表の

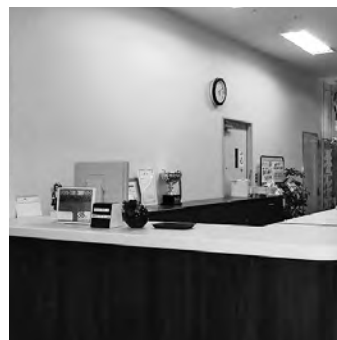
ステージではなく、裏のバックヤードを歩いていると、キャラクターに会いました。

「いつもかわいいアクションをしてくれるキャラクターだけど、スタッフには何もしてくれないよね。」

そんな事を思いながら見ていると、そのキャラクターは表のステージとまったく変わらないアクションをしてくれたのです。すると、いつのまにかお客様のように手を振り返している自分がいました。その時は「ヤッター！」などと単純に喜んでいましたが、今考えるときさすがプロ！と感嘆せずにはいられません。常にお客様に必ずアクションをする。このテーマパークでは当たり前の事。それが徹底されている裏には、バックヤードでもオンステージという考え方があるのだと思いました。

これはフロントでも同じだと思います。スタッフルームで疲れた顔をしていると、フロントに立つ時には作った笑顔をしめます。作った笑顔はどことなく歪んで見えませんか？本人は自分の顔だから、気付かない。けれど、お客様には見えてしまっている歪み。そんな歪みを出さない為には、スタッフルームからの笑顔作りが大切だと感じました。自然と笑顔でいる為には、楽しむことが必要です。その為には、いかに楽しんで仕事をするかだと思います。それだけではなく、スタッフがお互いに楽しく仕事をしていると、それはお客様にも自然と伝わると思います。これってすごく良い連鎖なのではないでしょうか。お客様に楽しい時間を提供する為には、作られた楽しさや笑顔ではなく、提供する側のスタッフが心から楽しいと思って、笑顔でいることが大切だと思います。

スタッフがお互いに心から楽しく、笑顔で仕事をするにはどうすればよいのか。それはお互いのちょっとした気遣いが大切だと思います。相手の事を知って、相手にとって嬉しいことをする。スタッフ同士にも、結局は接客の基本が当てはまると思います。スタッフの教育も、スタッフ同士の関係も、接客も全ての基本は同じだと思います。接客=対人、接客=教育と考えて、表のフロントも、裏のスタッフルームも常に楽しんで笑顔で仕事をする。お客様への接客はもちろんですが、一緒に働くスタッフへの教育も、接客と同じように考えて、仕事をしていきたいと思っています。





テニス活性化委員会



ウェブサイト「テニススマイル」をリニューアル

テニス活性化委員会のウェブサイト「tennismile.jp」(テニススマイル JP、略してテニスマ)が、2010年9月1日にリニューアルいたしました。



◆デザイン一新!

トップページ、メインメニューからコンテンツまで、サイト全体をリニューアル。テニスの魅力をダイレクトに伝えます。



◆コンテンツ充実!

「始めよう!」「続けよう!」「もっとテニスを!」の各コンテンツがさらに充実。初めてテニスをする方から、大会に出場する方まで、全ての皆さんにテニスの楽しさや素晴らしさを届けます。



◆WEBマガジンスター!

テニス専門雑誌「スマッシュ」提供のWEBマガジンがスタート。さらにテニスを充実して楽しむための情報が満載です。

リンクをお願いします!

「テニススマイル」のホームページを各クラブ・スクールのホームページにリンクをお願い致します。リンクバナーもご用意しておりますので、まずは下記にアクセスをしてみてください。





■安全管理体制の再確認を!

スポーツの秋、テニスコートも賑わう最高の季節がやってきました。スクールでは新規入会者が増え、クラブでは暑い夏の間はお休みしていた会員様が復帰する、新たなテニスシーズンの始まる季節でもあります。

この機会に施設の安全管理体制の見直しをしましょう。

*安全管理マニュアル

安全管理マニュアルは現状に合致していますか?

事故や微細事故の事例を見直し、改善点があれば変更しましょう。

*スタッフへの教育

安全管理に関する研修は漏れていませんか?

新しいスタッフには初期研修を、既存スタッフにも定期的に確認研修を行きましょう。

*施設の確認

施設に破損部位・危険部位はありませんか?

施設確認をし、適切な対策を講じましょう。

*緊急連絡先の確認

事故発生時の緊急連絡先に変更はありませんか?

病院や診療時間の変更などを確認しておきましょう。

*備品の確認

救急箱の中身をチェックし、不足物は補充をしましょう。

AEDの電極パッドの期限も確認しましょう。

★「～だろう」「おそらく～」等の思い込みを無くし、「ゼロの眼」で見直すことが大事です!

気をつけましょう!この季節

～徐々に秋から冬に向かいます～

1. スクール生のレベル差対応を

新規入会者、進級者、復帰会員が増える季節です。

担当クラス内の技術レベルに差がないかチェックをしましょう。

一部の会員に無理なドリルや負荷が掛かると事故の可能性が高まります。

2. 新規入会者への対応

新規入会者はドリルだけでなく、運動そのものに不慣れです。

また、既存会員に追いつこうと無理をしてしまうかもしれません。コーチが無理の無いペースをつくってあげることが大切です。

3. 寒暖差に注意

昼間暖かくとも、ナイターの時間帯には急激に気温が下がります。

暖かい日中とは、ドリルのテンポや生徒の配列を変える工夫をしましょう。

また、体温調節のしやすい服装のアドバイスも大事です。

4. コートの状態を確認しましょう。

夜露、朝露、雨等々、コート状態が安定しない季節です。必ずコート状態を確認し、無理の無い実施判断をしましょう。

■こんな場面に注意!!

ジュニアレッスンなどで、こんな練習をしていませんか?



ラケット上を左右に飛ばせるラケットジャンプは、間違っテラケットを踏んでしまうと捻挫や転倒の危険性があります。

特にジュニアの場合、早く終わらせたくて必要以上に急いだり、低く飛んだりして、ラケットを踏んでしまうことがあります。

トレーニング的に実施する場合は、ミニコーンを使用しましょう。視認性も良く、踏んでも潰れるので危険が少なくなります。

また、ラインをまたがせたりも有効的です。



■安全管理の工夫

ちょっとした工夫で事故の発生確率は下がります。

*荷物入れポケット



コートフェンス部にポケットを設置することで、荷物を床に置くことが無いため、踏んでしまった際の転倒事故などの可能性が低くなります。

*補助ネット上部プロテクター



補助ネットの上部は鉄製のため、ネットインのボールが勢いよく飛んでくる場合があります。配管用の断熱材を巻きつけることでボールの勢いを弱め、また万が一の衝突事故の際も衝撃を吸収してくれます。

視認性も良くなり、また上部白帯の保護にもなります。

ホームセンター等にて安価で入手できます。



毎号お届けしているこのコラムは、アメリカテニス事業協会 (TIA) 発行の「TIAニュースレター」直近3カ月の記事の中から選んで抄訳としてご紹介しています。今回金田広報委員長から「次号用の原稿を！」と連絡を頂き、さて何にしようかと考えていたところ、丁度タイミング良く最新号が届きましたので、今回はその内容をそのままお伝えいたします。

1. テニス関連物販2010年第2四半期速報：スポーツ専門店でのラケット販売は数量ベースで6%、金額ベースで8%それぞれ前年同期比伸びを見せた。卸売ベースでは特に金額ベースでの伸びが目立ち、高級モデルへの需要回復が窺われる。ボールの出荷数、販売額も同様にそれぞれ1.6%、2.7%伸びた。

また、幼児から学童を対象にした「Quick Start Tennis」も拡大を続け、調査対象テニス施設の69%で採用済みとなっている。

さらにインターネットを通じたテニスへの接触も一層の広がりを見せ、いわゆるテニス用具のネット販売ばかりでなく、グラウンドスラムなどの試合のネット中継も多くの視聴者を獲得している。

インターネットを通じて多くの消費者が、テニスに関心を持ち、プレー頻度を高め、消費行動に移る—こうした傾向のけん引役となっているツールとして「Growing Tennis システム」がある。いわゆるテニスに関するポータルサイト兼統合データベースのようなもので、地域のインストラクターや施設が独自のイベント情報などを積極的に発信したことが、こうした関心につながったと言えよう。現在同システムのサイトには毎月400万以上のページヒットがある。

2. 子供向けテニスの振興策：アメリカテニス界はジュニアの市場開拓を、目下の最重要課題の一つと位置付けている。上述の「Quick Start Tennis」(QST)は8歳/10歳以下の子供を対象にした新しいゲーム・フォーマットであるが、このプログラムの推進に向けてUSTA (アメリカテニス協会) が大胆な決定をした。

QSTは通常のコートをもとに4分の1 (10歳以下は4分の3) に縮小したスペースで、特別なラケット・ボール・ネットを用いて行うゲームである。このため各テニス施設は、通常のコートに新たにQST用のラインを引く必要がある。

このコストが通常1面当たり2万円から4万円かかるが、USTAはその費用の50%を負担することに決定した。対象は公営施設、公園、レジャー施設、学校、テニスクラブなど、ほとんどの米国内のテニスコートとなる。

昨年よりUSTAは8歳以下の公式試合をQSTフォーマットで行うことと規定し、今年の9月からは10歳以下も適用されることになっている。アメリカのジュニア

にテニスを浸透させたい、というテニス界の願いがこうしたドラスティックな支援策を生み出したのである。この施策は同時に、テニスコート造成業者に対する営業支援としても期待される。

3. TIAが「テニス施設分科会」と「小売業分科会」を設置：TIAは、テニス施設および小売業者がそれぞれ抱える、独自の市場ニーズ、経営課題、逼迫する問題などを明らかにし、またそれを解決するための方策として、分科会を新たに設置した。施設分科会は、アメリカ最大のテニスクラブであるTennis Corporation of AmericaのMike Mahoney氏、昨年「アメリカ最優良テニス施設賞」を受賞したMidland Tennis CenterのMike Woody氏の2人を座長として、各クラブのオーナー、オペレーター、テニスディレクターなど広く参加者を募る。また小売分科会は、Racket AdvisorのBruce Levine氏、Tennis Express代表のBrad Blume氏を座長に、各ショップのオーナーや店長に呼び掛ける。

両分科会の設置により、TIAがこれまでに打ち出した各テニス振興策や、これから導入する市場活性化のプログラムに、多くの業界関係者が積極的に参画することを期待している。

以上 アメリカテニス事業協会発行「Tennis Industry Newsletter」7月号より

(理事 飯田浩一)

The screenshot shows the website for '10 and Under Tennis'. At the top, there are navigation tabs for 'PARENTS', 'ORGANIZERS', 'EQUIPMENT/GEAR', 'TRAINING', and 'PROGRAMS'. Below these are two main content areas: 'FOR PARENTS' and 'FOR ORGANIZERS'. The 'FOR PARENTS' section lists 'Benefits for your kids', 'How to get started', and 'Purchase equipment'. The 'FOR ORGANIZERS' section lists 'Training information', 'How to setup a court', and 'Purchase equipment'. Below these is a 'BREAKING NEWS' section titled 'The Rules Of Tennis Have Changed!', which discusses new rules for 10 and under tennis, such as smaller courts and lighter racquets. At the bottom, there is a section for '10 and Under Tennis featuring quickstart tennis' with a 'Learn More' button.

『税制コラム Part XIII 「贈与の上手な使い方」』

7月1日に平成22年分の路線価が発表され、全国平均で▲8%、2年連続の下落となりました。なかでも東京圏が▲9.7%、大阪圏が▲8.3%、名古屋圏が▲7.6%、と主要都市での下落が鮮明となっています。

以前も相続税大增税の可能性が高いとお知らせしましたが、これでますます改正に拍車がかかるものと思われれます。「バブル崩壊後、地価が下落したにもかかわらず、基礎控除の引下げ等は行われてきませんでした。そのため、相続税は100人に4人しか負担しない構造となり…相続税の課税ベース、税制構造の見直しについて平成23年度改正を目指します。」という今年の税制改正大綱の記載通り、これだけ地価が下がったのだから、バブル期に拡大された基礎控除や軽減された税率を、元に戻そうという方向になるのは間違いありません。

では、それに対してどのように対応していくのか。今回は贈与について考えてみます。

贈与プランの基本

生前に多額の贈与が行われると、相続財産が無くなり相続税が課税できなくなってしまいます。それを防ぐため、贈与税は相続税より、税率が高く負担が重くなっているのはご存知の通りです。しかし税率が高いからといって、それがすなわち贈与するより、相続で財産を引継いだほうが良いとは限りません。

たしかに同じ金額の移転だけで考えると、贈与より相続で受け取る方が有利です。しかし、相続は一生に一回だけですが、贈与は毎年できる方法です。したがって適用される相続税の税率以下になるように贈与を何年にも分けて行えば、時間はかかりますが、収める税金の総額は相続の方が少なくなってきます。更に贈与する人数を増やせば増やすほど、それぞれに基礎控除がある上に適用される税率も低くなります。

贈与の活用(図1)

贈与金額	基礎控除	課税価格	贈与税額	実効税率
110万円	110万円	0万円	0万円	0.0%
150万円	110万円	40万円	4万円	2.7%
200万円	110万円	90万円	9万円	4.5%
300万円	110万円	190万円	19万円	6.3%
400万円	110万円	290万円	33.5万円	8.3%
500万円	110万円	390万円	53万円	10.6%
600万円	110万円	490万円	82万円	13.6%
700万円	110万円	590万円	112万円	16.0%
800万円	110万円	690万円	151万円	18.8%
900万円	110万円	790万円	191万円	21.2%
1000万円	110万円	890万円	231万円	23.1%

図1をご覧ください。1,000万円の財産を子一人に贈与する場合、基礎控除の110万円を引いて890万円。これに税率をかけると231万円。これが贈与税額です。

では同じ1,000万円でも子二人に分散して500万円ずつ

贈与するとどうでしょうか？一人あたりの税額は53万円、二人合計しても100万円ほどの納税で済みます。この場合、贈与で適用される税率は20%ですが、かかった税額53万円を贈与を受けた500万円で割ってみると、実際には10.6%の負担だった事となります。地味ではありますが、これを繰り返すことにより、少ない負担で財産移転ができ、相続税を軽減できることとなります。これが贈与を使う基本戦略です。

スペシャルな贈与プラン

一つの財産を2つに分け、その2つを相続と贈与の有利な方で移転するというスペシャルなプランもあります。

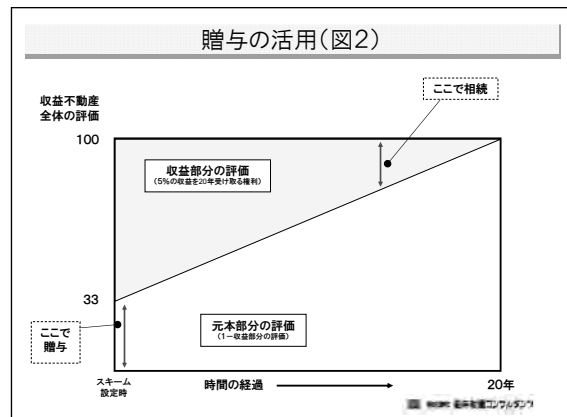


図2をご覧ください。あるスキームを使い、例えば5%の利回りの収益不動産（100の評価とします）を「20年間収益を受け取る権利の部分」と「所有権である元本の部分」とに分離します。

収益部分の権利は、スキーム設定時には67の評価ですが、「毎年5%の収益を20年受け取る権利」ですので、その価値は年々減っていき20年後には0となります。一方、元本部分の評価はスキーム設定当初が33と最も低く、時間の経過と共に上昇していき、20年経つと100に戻ります。この2つの権利の経過年数における評価差を利用するのです。つまりスキーム設定時にこの収益不動産の元本部分の権利を低い評価額で贈与し、将来相続が起こった時にこちらもまた低い評価額で相続してしまおうというプランです。

こちらのスキームは、自社株を経営権の部分と配当受益権の部分に分け、評価を下げると共に、会社を継がれる方に経営権を、他の相続人の方々に配当受益権の部分をとという形の使い方もできます。

ご興味ある方は、ご相談いただければと思います。

■ご相談は
株式会社 船井財産コンサルタンツ
担当：有田まで
TEL 03-6439-5801 FAX 03-6439-5850
E-mail: y.arita@funai-zc.co.jp

庭球人語 其の十四

用意された答え

「最近の若い人は考えない」っていう人がいる。

…手強いのである。

そう言えば息子が幼稚園に通ってた頃、例えば「遠足どうだった？」などと、その日にあった出来事の感想を聞くと、決まってこう言ってたっけ…。

朝のニュース番組を見ている、それぞれのニュースについて評論家がコメントをしてくれる、ご丁寧に。

「おもしろかったよ！」

それを丸暗記しておけば、たいいていのニュースの話題に対して無難な答えができるよね。自分が本当はどう思うかってあまり考えない。

その息子もこの春高校に進学する。いわゆる「最近の若者」になった。あ、ちょうど今すぐそばに息子がいるので、試してみたい。

まさに「用意された答え」である。

「今日友達と遊びに行ったんだって？ どうだった？」

世の中全体が、相手のことを考えすぎて、親切すぎて、考えるシーンを私たちからどんどん奪っているみたい…。

「おもしろかったよ！」

しかし、同じ「用意された答え」でも、未来の出来事を予想し、その時自分に求められる答えを、あらかじめ考えて、用意しておくのは大切である。

まったく同じである。

この時、息子は私の質問に対して、考えてないし、今日の出来事を振り返ることすらしていないのである。

例えば会議。

花を見たら「きれい」、子供を見たら「かわいい」。

議題や会議の目的がわかっているならば、自分の役割や立場で、どんな発言をするか事前に考えておいてから会議に臨む。

コーチングの第一人者である伊藤守氏は、これらを「用意された答え」と呼んでいる。見なくても言えてしまう、ってことは当然「考えてない」ってことだよな。

これを「用意された答え」に対して、「準備した答え」って名づけてみました。

前回のレポートの「問いかけ」は、相手に考えさせることが目的だから、相手の答えが「用意された答え」になっていないかチェックすることが大切である。

「準備した答え」は、会議などで発表する場面では「用意された答え」になっているかもしれないけど、一度自分で「考えた」ものだよな。

だって「用意された答え」って何も考えていないんだから…。

さらに「一緒に作り上げた答え」もあるよね。

例えば、息子に対して、今日の出来事を振り返らせることで考えさせたかったら、「おもしろかったよ！」の答えの後に、「何が」「どう」面白かったか、「なぜ」面白かったか聞くといいんじゃないかな、きっと…。

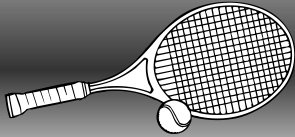
答えを「用意」も「準備」もせず、2人以上の人間が集まって、ああでもないこうでもない対話する中から生まれる答えを、そう呼んでみました。

あ、まだ息子がいるので、これも試してみたい。「何が面白かったの？」

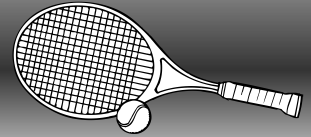
「用意された答え」を最後に出して来るような研修や、「用意された答え」で上司が叱咤するだけの会議より、また、「準備した答え」を作るために自分や他人に問い掛けたりするより、先が見えない今の時代には、対話による「一緒に作り上げた答え」が大切なんじゃない？

「全部！」

って、そんな答えを「用意」してみました。



新入会員のご紹介



○事業所名：テニスユニバース

○開発企画室所在地：東京都調布市布田4-17-6-4F

TEL：042-483-9321 FAX：042-483-9350

○本社所在地：東京都府中市押立町2-15-18

○HP：<http://www.tennisuniverse.co.jp>

○コーチはプレーヤーであれをモットーに首都圏12校、関西で2校の指導に当たっているテニスユニバースです。1980年4月設立、2010年の今年30周年を迎えました。

人々のテニスの上達と心身の健康づくりを実現し、最高の嬉しさを提供する「テニスのユートピア」の創造を目指しております。

また人材の育成にも力を注いでおり、ユニバーサルテニスアカデミーを開校、現在コーチングスタッフの半数以上をアカデミー卒業生が占めています。

今後ともどうぞよろしくお願いいたします。

○会場一覧

東京都

- ・大正セントラルテニスクラブ目白
- ・大正セントラルテニススクール新宿
- ・中野サンプラザテニススクール
- ・昭和の森テニスセンター
- ・ Rond テニスドーム
- ・国立グリーンヒルユニバーサルテニススクール
- ・ユニバーサルテニススクール南大沢
- ・八王子ファミリーテニスカレッジ

神奈川県

- ・東急嶮山テニススクール
- ・コナミ長津田テニススクール
- ・ルネサンス相模大野テニススクール

埼玉県

- ・スポーツマックスユニバーサルテニススクール

大阪府

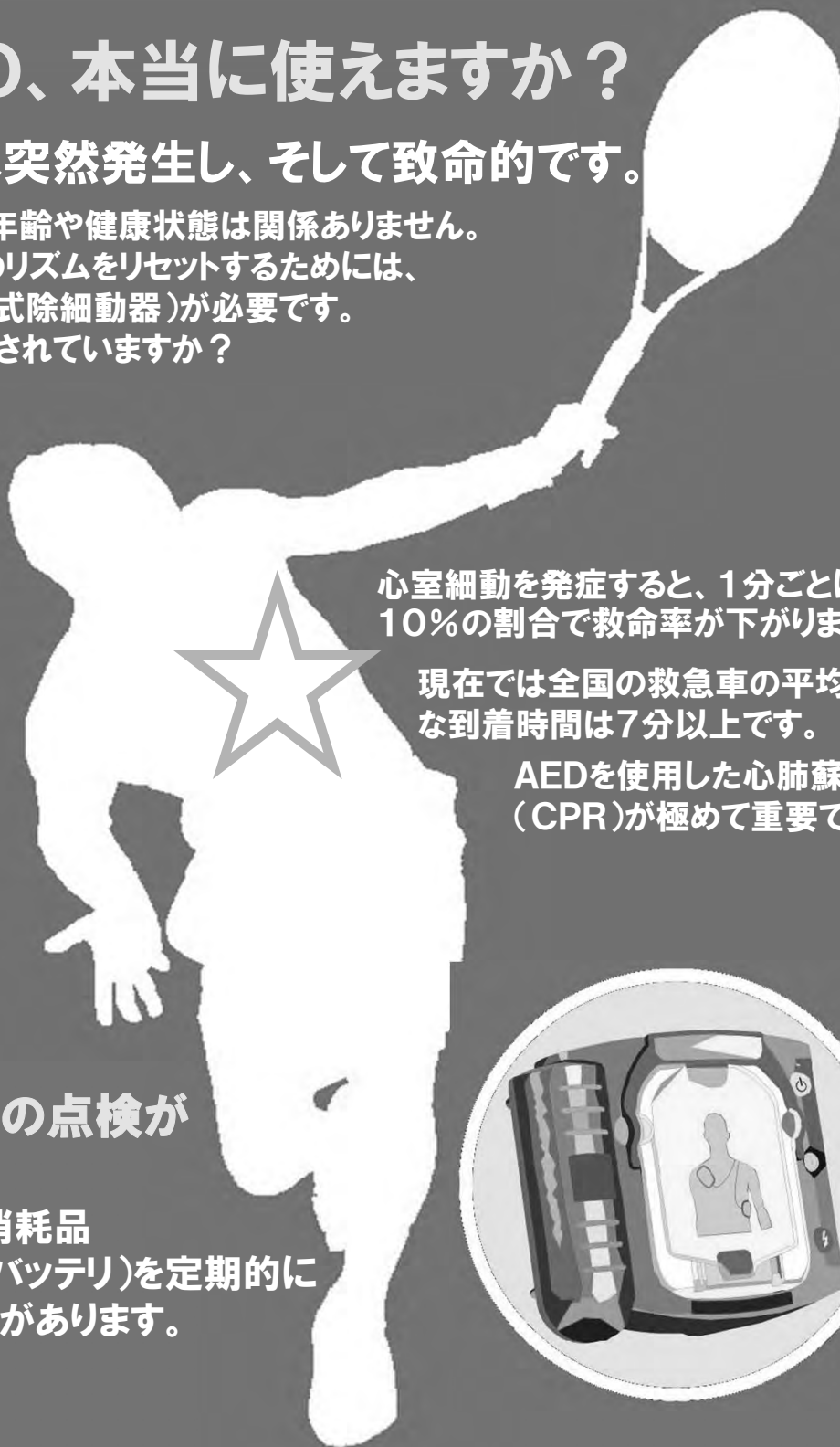
- ・ザバススポーツクラブデルタインドアテニススクール
- ・美原の森テニスガーデン



そのAED、本当に使えますか？

心室細動は突然発生し、そして致命的です。

心室細動には、年齢や健康状態は関係ありません。
そして、心臓内のリズムをリセットするためには、
AED(自動対外式除細動器)が必要です。
AEDはもう設置されていますか？



心室細動を発症すると、1分ごとに
10%の割合で救命率が下がります。

現在では全国の救急車の平均的
な到着時間は7分以上です。

AEDを使用した心肺蘇生
(CPR)が極めて重要です。

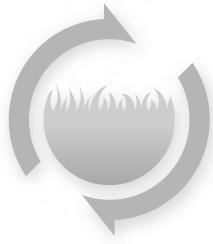
**AEDは日常の点検が
必要です。**

AEDは定期消耗品
(電極パッド・バッテリー)を定期的に
交換する必要があります。



ALSOKのレンタルプランは、日々の管理のわずらわしさを回避し、
お手軽な料金でAEDを設置することが出来る新たな提案です。

人工芝をリニューアルする際、
考えなければならない事があります。



TURFCYCLE

ターフサイクル®

使い古した人工芝が、産業廃棄物として
埋立処分されているのをご存知ですか？

ターフサイクルとは、今まで張替改修工事において廃棄物として
埋立処分されてきた砂入り人工芝を、特殊装置で分別することにより、
人工芝はサーマルリサイクル、砂等は、再生利用することで、廃棄物を一切出さずに
最終処理がおこなえる 地球環境を考えた画期的なシステムです。

古い人工芝の現状



古い人工芝

産廃業者



埋め立て



不法投棄

問題
発覚



回収

廃棄物ゼロ

私共が責任をもって
リサイクルします。



燃料

再利用



分別

JTIA賛助会員のご紹介



■特別 賛助会員 (50音順)

株式会社アニー 〒182-0024 東京都調布市小島町2-45-7	インターネット関連全般 Tel. 042-484-2700	担当 大前 勝巳
サントリーフーズ株式会社 〒107-8632 東京都港区元赤坂1-2-3 赤坂見附MTビル6F	清涼飲料水及び加工食品の販売 Tel. 03-3479-1426	担当 須原 重明
株式会社システムデイ 〒105-0014 東京都港区芝1-12-7 芝一丁目ビル8F	コンピュータ販売、ソフト製造・販売、コンピュータ関連コンサルティング、データ処理業務等 Tel. 03-5427-6821	担当 戸子臺隆一郎
株式会社ダンロップスポーツ 〒108-0075 東京都港区港南3-8-1 森永乳業港南ビル	スポーツ用品メーカー Tel. 03-5463-7324	担当 小澤 和彦
長永スポーツ工業株式会社 〒157-0076 東京都世田谷区岡本3-23-26	スポーツ施設の企画・設計・施工 Tel. 03-3417-8111	担当 鬼頭 芳弘
テニスサポートセンター 〒181-0003 東京都三鷹市北野4-1-25	オリジナルテニス商品・テニス用品販売、中古ラケット買取・販売 Tel. 03-5314-3734	担当 中山 和義
株式会社ネスティ 〒918-8114 福井県福井市羽水2-402	テニスクラブ・スクール運用ソフト開発・販売等 Tel. 0776-35-0505	担当 吉田 浩道
株式会社B・Cセンター 〒271-0052 千葉県松戸市新作240-3	ASPによる会員管理システム&e-ラーニングシステム等 Tel. 03-3209-6116	担当 高山 純寛
ヨネックス株式会社 〒113-8543 東京都文京区湯島3-23-13	テニス用品メーカー Tel. 03-3839-7128	担当 原口 浩二

◆協力賛助会員 (50音順)

株式会社GAORA	CS放送。ケーブルテレビまたはスカイパーフェクTV!経由で視聴可能
ジャパンリスクマネジメント株式会社	生命保険・損害保険代理店
スポーツサーフェス株式会社	テニスコート設計・施工
総合ユニコム株式会社	出版、セミナー、イベント、調査、コンサルティング業務等
高木工業株式会社	業務請負事業、人材派遣事業等
東京ウェルネス株式会社	テニス施設・インドアコート・スポーツ施設設計・施工
東京海上日動火災保険株式会社	損害保険全般
ホクエツ印刷株式会社	印刷業
丸菱産業株式会社	家庭用温熱導子付低周波治療器「サンマッサーホット22BL」製造・販売

□賛助会員 (50音順)

I. C. P. 株式会社	インドアテニスコート上屋の設計・施工、膜構造物の設計・施工等
アシストインターナショナル株式会社	テニスコート設計・施工、人工芝輸入・販売・施工
株式会社アスリード	コーチ派遣、イベントの企画・運営、テニススクール運営・委託業務等
アメアスポーツジャパン株式会社	スポーツ用品製造・販売
エイチ・ティ・エム・スポーツ ジャパン株式会社	スポーツ用品の輸入販売 HEAD、Tyroliaブランド
株式会社エイト	テニススクールのスタッフ、コーチ教育及びそれを実践するためのツール提供等
株式会社エス・アール・アイシステムズ	テニスクラブ・スクール運用ソフト販売等
株式会社小野設計	建築設計・監理
NPOグローバル・スポーツ・アライアンス	スポーツを通じた地球環境保全活動
グロープライド株式会社	スポーツ用品の製造ならびに販売等
株式会社ゴーセン	テニス用品製造・販売
ゴーツスポーツ株式会社	屋外スポーツ器材・備品の販売及びメンテナンス
ジャスバス株式会社	クレジットカード・電子マネー決済システムの提供、ポイントシステムの導入支援・提供
ジャパン・ビジネス・サプライ株式会社	O A 機器卸販売
株式会社新光トレーディング	テニスコート設計・施工
株式会社スポーツサンライズドットコム	スポーツイベント企画・運営、選手データベース管理
総合警備保障株式会社	機械整備・常駐警備・警備輸送・総合管理・防災業務等
株式会社ダイエープロジェクト	スポーツ施設用大型テント、スポーツ施設設計・施工等、その他建築工事一式
地業建設株式会社	テニスコート施工
株式会社テニスナビ	WEBサイト作成、映像製作、印刷物製作、テニスポータルサイト運営
東亜ストリング株式会社	テニス・バトミントン・スカッシュのストリング製造・販売
株式会社トモ	コインパーキングのトータルプロデュース、スポーツ施設の企画・設計・施工等
株式会社日東社	マッチ・ポケットティッシュ・名入れライター・ノベルティ用マスク等の製造販売
日本毛織株式会社	テニスコートサーフェスの製造販売
日本体育施設株式会社	各種運動場の基本計画・設計施工・請負及び監理等
日本ラケットストリングアーツ協会	ストリング技術の普及
株式会社フェュービック	テニスポータルサイト「tennis365.net」の運営
ブリヂストンスポーツ株式会社	ゴルフ・テニス用品製造・販売
ペイントマノン	建築塗装
ベックス株式会社	指定管理者制度等公共施設の運営に係るコンサルティング
前田道路株式会社	スポーツ施設の設計・施工
ミスノ株式会社	総合スポーツメーカー
明治安田システムテクノロジー株式会社	預金口座振替による集金事務代行業務の受託および付帯関連業務
有限会社モリ コーポレーション	経営コンサルティング業
有限会社マツオホケンサービス	保険代理業
有限会社リパティヒルパケーション	旅行業
株式会社WOWOW	衛星を經由した有料放送事業

JTIAロゴ入り名刺のご紹介

(社)日本テニス事業協会では協会ロゴマークとチャレンジ25キャンペーンのロゴマークが入った名刺の台紙を作成販売いたしております。(2色カラー印刷)

JTIA会員の証として、環境にやさしい事業所をアピールするためにご活用頂ければ幸いです。



1箱(100枚) 1,050円(税込み) ※送料別
ご希望のかたは事務局までお問い合わせください。

編集後記

東京は朝から雨、何日振りでしょうか？一雨ごとに秋が近づいてくるのでしょうか。

今年の夏はほんとに暑かった。この難局を乗り切ってくれた社員スタッフの皆さんに心から感謝しています。『感謝だけなら誰でも出来るぞ社長!』と言われそうなので言われる前に各事業所にスポーツドリンクを送りました。ありがとう。そしてニュースに、原稿をお寄せいただいた各位、事務局スタッフ、取材に飛んでいってくれた丸山さん。いつも有難うございます。皆さんのお陰でJTIAニュースは成り立っています。アメリカからも田川さん有難う。締め切り間に合いませんでしたので12月号に掲載いたします。

さあスポーツの秋ふんどしを締めなおして、ガツンと行きましょう！

第十四回テニス川柳優秀作品

広報委員会テニス川柳担当委員会選

2連勝！再び世界で

初勝利 ペアはヘトヘト 私ニコニコ

秋風で ボール見送り コートイン

白線に 乗った？乗らない？ ホークアイ

コート上 輝くあの子に ひとめボレー

天然シヨット 判っていても ナイスシヨット！

誕生日 貰ったラケット 宝物

小杉町田中

引越しの境

東山かゆい

大井脱兎

齊藤舜

志村ケン

古川大介

JTIA News! 2010.09 Vol.50

発行：社団法人日本テニス事業協会

発行日：平成22年9月30日

発行責任：雑賀 昇

編集責任：金田 彰(広報委員長)

発行所：社団法人日本テニス事業協会

TEL.03-3346-2007

FAX.03-3343-2047

〒160-0023

東京都新宿区西新宿1-8-3

小田急明治安田生命ビルB1

<http://jtia-tennis.com>

mails@jtia-tennis.com